Offre de formation

AFPA
Direction Régionale Ile- de-France
8, rue Georges et Maï Politzer

75578 Paris Cedex 12

Offre AFPA Île-de-France

Formation préparant à l'obtention :

Certificat de Qualification Professionnelles Vendeur Chausseur Expert de niveau IV

ANNEE 2012 2013

Offre de formation

Vos Interlocuteurs

Développement	
	Mme TERRIOU Caroline **Chargée de Clientèle Régionale IDF** ◗ Adresse: CAMPUS de CRETEIL Zi le Closeau, rue marc Seguin 94015 Créteil cedex ◗ Mobile : 07 60 54 07 44 ◗ E-Mail : caroline.terriou@afpa.fr
formation	
	CAMPUS DE CRETEIL ◗ Adresse : CAMPUS de CRETEIL Zi le Closeau, rue marc Seguin 94015 Créteil cedex ◗ Téléphone : 0825 111 111 **CAMPUS DE ROMANS** Adresse : CAMPUS de ROMANS Avenue des Allobroges 26107 Romans sur Isère ◗ Téléphone : 04 75 05 87 30

Offre de formation

Sommaire

➔ **Une formation créée par les détaillants pour les détaillants** 4

1. **Article presse et Mode d'emploi** **5**
2. **Modalité d'accompagnement Agefos** **6**
3. **Présentation et organisation pédagogique** **7**
4. **Le programme de la formation** **8**
5. **L'alternance** **13**
6. **Le planning** **14**
7. **Les conditions générale de vente** **15**

Offre de formation

Une formation créée par les détaillants pour les détaillants

La Fédération Nationale des détaillants de la chaussure s'est aussi préoccupée de la formation initiale des personnels qui est déterminante. Faisant le constat que les formations initiales existantes CAP vente, BEP, Bac pro ou BTS formaient davantage aux techniques de ventes qu'aux produits elle a souhaité « inventer » « créer» une formation spécifique à la vente de produits chaussant.
*Pour ce faire elle a engagé dès 2005 une réflexion sur la formation avec les syndicats dans le cadre de la Commission Nationale pour l'Emploi et la Formation Professionnelle (CPNEFP). Ce travail s'est concrétisé par la création et la mise en place du Certificat de qualification professionnelle « **Vendeur chausseur expert** » mieux adapté à nos attentes et à l'évolution de nos métiers que les formations initiales et les diplômes existants plus généralistes.*

Véritable atout pour la profession ce CQP reconnaît et valide une qualification professionnelle. Il s'agit au-delà des techniques de vente de former au produit et au pied pour mieux répondre aux besoins spécifiques de nos clients. Ce CQP insiste sur l'aspect service-conseil de la profession et doit permettre de se démarquer de nos concurrents.

Le CQP n'est pas un diplôme de l'éducation nationale. C'est une certification de branche reconnue par la convention collective de la FDCF. Il a été créé par les détaillants pour les détaillants. A terme, il sera accessible par le biais de la Validation des Acquis de l'Expérience. Il s'agit d'une formation par alternance associant formation en centre et mise en perspective en entreprise.

Un transfert de la formation

Pour la deuxième année consécutive, la formation va être donc être redéployée, dans le cadre d'un **contrat de professionnalisation,** dans plusieurs régions en fonction de la demande, avec un démarrage le 26 Novembre 2012 sur une durée de 12 mois.

Offre de formation

le dauphiné LIBER
ledauphine.com
samedi 26 mai 2012 — Le grand Valence — C 26

EMPLOI Alors que les métiers du cuir et de la

À Romans, des

De nouvelles formations autour du cuir et de la chaussure fleurissent à Romans. Faisant plus que jamais de la cité de Jacquemart la référence nationale en la matière. De quoi relancer l'emploi et la production dans la Drôme. Tour d'horizon…

Dominique Soullard, président de la Fédération française de cordonnerie, a visité les locaux de l'Afpa de Romans dédiés à la formation aux côtés de Philippe Meirieu, vice-président de la région Rhône-Alpes.

"Les cordonniers sont les plus mal chaussés". À croire que ce n'est pas seulement une expression…

« Cela fait un an que nous cherchons un cordonnier. Notre offre n'a trouvé aucune réponse. La seule personne qui accepte de travailler pour nous est actuellement dans la restauration ». La situation de cette cordonnière, basée à Grenoble et spécialisée dans la réparation des chaussures de montagne, est symptomatique de l'état de la filière de cordonnerie.

Majoritairement occupée par des travailleurs indépendants qui ont monté leurs très petites entreprises, la filière souffre d'un manque de main-d'œuvre lié, en partie, à un déficit de formation.

À l'occasion d'une table ronde organisée dans les locaux de l'association de formation professionnelle des adultes (Afpa), cette cordonnière interpellait Philippe Meirieu, vice-président de la région Rhône-Alpes délégué à la formation professionnelle en visite à Romans.

Sa visite dans la cité de Jacquemart n'est pas un hasard puisqu'elle est la seule ville avec Cholet (Maine-et-Loire) à proposer une formation spécifique au métier de cordonnier. A Romans, 14 stagiaires sont formés chaque année dans les locaux de l'Afpa.

Mais c'est insuffisant pour Dominique Soullard, président de la Fédération française de cordonnerie « Cette formation est en sous-effectif, il faudrait qu'elle s'ouvre davantage aux demandeurs d'emploi de la France entière car actuellement, les départs à la retraite ne sont pas remplacés ».

« Des maillons essentiels de la filière cuir »

Car l'enjeu est de taille. « Les cordonniers réparent des objets avec lesquels nous avons un affectif important » soulignait Alain Mahé directeur Drôme-Ardèche de l'Afpa. « Au-delà de la technicité de leur métier et de leur savoir-faire, ils exercent un rôle de lien social dans les quartiers où ils sont implantés » renchérissait Philippe Meirieu.

Pourtant, la profession a été touchée de plein fouet par la mutation des modes de consommation de plus en plus tournés vers le jetable.

De fait, le cordonnier qui réparait les objets de cuir s'est progressivement mué en réparateur polyvalent ajoutant à ses compétences la confection de clés, plaques d'immatriculation, etc. L'Afpa de Romans propose donc une formation allant dans ce sens.

Des mutations qui n'empêchent pas les élus et professionnels de croire en l'avenir de ce métier. Les tendances semblent d'ailleurs leur donner raison : « Nous allons vers des nouveaux modes de consommation où l'on privilégie la qualité, le haut de gamme où l'on fait réparer ses objets de valeur » confirmait Florence Chenais en charge de la promotion de la filière cuir à Romans. « Ils sont donc des maillons essentiels de la filière cuir ».

Delphine TAYAC

Spécialistes de la réparation des objets de cuir et de la chaussure, les cordonniers ont dû s'adapter aux mutations des modes de consommation en se diversifiant. La mode revenant à la réparation et à l'investissement dans des objets de valeur, la profession cherche à se renouveler en mettant l'accent sur la formation.

Offre de formation

chaussure se diversifient pour répondre à l'enjeu économique

formations uniques en France

L'Afpa de Romans a ouvert une nouvelle formation de "vendeur chaussure expert" en direction des jeunes de moins de 26 ans. LaDLFabrice HERMIND

Habillé d'une grande blouse blanche, lunettes au bout du nez, Jean-Pierre Polidoro évolue dans l'atelier de l'Afpa avec d'étranges chaussures en plastique transparent aux pieds : « Vous voyez comment le pied occupe la chaussure ? On note bien le vide autour du talon, il permet de laisser respirer le pied quelle que soit la phase de la marche. C'est particulièrement important dans la phase adrienne ». Ce formateur en podo-orthèse, qui travaille depuis l'âge de 16 ans dans la fabrication de chaussures, s'adresse à Gaëlle, Leïla, Romain et Adeline, quatre stagiaires venus de toute la France. Tous âgés de moins de 26 ans, ils sont en formation à Romans pour 6 semaines afin de devenir " vendeur chausseur expert ".

Une qualification unique en France puisqu'elle vient tout juste d'être créée en collaboration entre l'Afpa de Romans et la Fédération des détaillants de chaussures de France (FDCF).

Voir la chaussure comme un professionnel

Après avoir reçu une première partie de leur enseignement à l'Afpa du Crétail pour la partie vente, ils viennent apprendre à Romans à voir la chaussure « comme un professionnel, explique leur formateur. Ceci implique de connaître la chaussant, les différentes matières, de savoir adapter une chaussure en fonction des usages, à connaître l'angle de marche, la morphologie du pied ». Pour cela les jeunes passent sur le gril. Après avoir plongé ses pieds dans du talc, une stagiaire doit défiler devant l'assemblée sur un grand tapis noir. L'objectif : déterminer son type de marche si de pied. Égyptien, creux, carré, large, fin, en fonction de sa forme, le pied du client ne doit pas être chaussé par n'importe quel soulier. « On me reproche parfois une vision trop médicale, mais même si le talon affine la cheville, galbe le mollet et accentue la cambrure du dos, porter un talon de 8 à 10 centimètres continuellement peut augmenter des pathologies très graves. Il faut donc encourager à porter des chaussures plates de temps en temps » explique Jean-Pierre Polidoro.

Des conseils avisés qui devraient ensuite permettre aux élèves de faire la différence auprès des clients. « Nous sommes dans un secteur très concurrencé par l'e-commerce et les grandes surfaces, l'aspect du conseil est donc déterminant pour notre profession qui, en outre, a du mal à recruter » souligne le président de la FDCF, Jean-Pierre Febre.

Les professionnels et l'Afpa espèrent donc voir se développer l'effectif de la formation pour atteindre une quinzaine de stagiaires car il n'en existait plus à Romans depuis la disparition de l'Association de formation et de promotion pour l'industrie et le commerce de la chaussure et des cuirs et peaux (Afpic). De quoi susciter de nouvelles vocations.

LA FORMATION

- Elle a été conjointement mise en place par l'Afpa de Crétail et de Romans et la Fédération des Détaillants de Chaussures de France (FDCF) qui ont travaillé ensemble sur un cahier des charges.
- Elle est ouverte aux jeunes de moins de 26 ans et s'inscrit dans le cadre d'un contrat de professionnalisation signé avec une entreprise travaillant dans le domaine de la vente au détail de chaussures.

Faire la différence sur un marché concurrentiel

Pour Romain, 25 ans, la voie était presque toute tracée. Il baigne dans l'univers de la chaussure depuis tout petit. Sa mère gérante d'une boutique lui a transmis le goût pour cet élément central de nos garde-robes : « ça m'a toujours passionné. Mais il faut sans cesse se tenir au courant des nouveaux matériaux. Ici j'apprends à reconnaître les différents cuirs mais aussi la morphologie du pied et ses pathologies ». Des compétences qui lui permettront de reprendre l'entreprise familiale.

Une dimension qu'ont d'ailleurs soulignée les membres de la fédération des détaillants estimant que le recrutement passe aussi par la possibilité de transmettre une entreprise à un repreneur compétent.

Romain, 25 ans, est venu apprendre à Romans à devenir vendeur chaussure expert. Une compétence qui sera la différence pour la suite de sa carrière professionnelle. LaDLFabrice HERMIND

Les anciens ouvriers de la chaussure mis à contribution

« Ce mouvement de développement des formations est très intéressant mais ça ne fait pas tout, note Stéphane Morin du groupe Archer. Les métiers de la chaussure demandent beaucoup d'expérience. Il est donc essentiel que les entreprises locales jouent le jeu en accueillant des stagiaires ».

Sous l'impulsion de Christophe Chevalier, Archer a lancé voilà quelques années une "petite production de chaussure baptisée "Made in Romans".

Alors que l'industrie de la chaussure était en crise, la formation a été un des outils de la guerre pour cette petite société Romanaise. Les savoir-faire s'étant progressivement perdus à Romans, le groupe s'est donc entouré d'anciens ouvriers de l'industrie de la chaussure qui ont aujourd'hui une cinquantaine d'années. Aujourd'hui, ils transmettent leurs compétences aux plus jeunes.

Aux côtés de ses huit salariés, Archer accueille 7 à 8 stagiaires par an du lycée du Dauphiné ou de l'Afpa ainsi que des personnes en réinsertion. Perpétuant ainsi le savoir-faire.

B.T.

Christophe Chevalier et Stéphane Morin au moment de lancement de la marque "Made in Romans".

Les élèves du lycée du Dauphiné s'assurent un bel avenir auprès des marques de luxe

Le lycée du Dauphiné forme chaque année une cinquantaine d'élèves prêts à travailler dans le secteur du cuir et de la maroquinerie.

« Nous recevons de nombreuses candidatures, les étudiants ont des vraies vocations pour ce secteur ils ne nous contactent pas par dépit » glisse Ludovic Audras, chef de travaux au lycée du Dauphiné à Romans. L'an dernier, il a reçu 260 dossiers pour 24 places en BTS.

Depuis 3 ans le lycée du Dauphiné, propose un panel de formations en maroquinerie et chaussure allant du CAP au BTS en passant par le Bac pro. Le CAP maroquinerie forme 12 élèves à l'année qui trouvent des débouchés, par exemple, chez MMD, Vuitton ou Hermès « Ces groupes ont des gros besoins depuis 2 ans » explique Ludovic Audras.

L'établissement propose également une formation en Bac pro option chaussure ou maroquinerie. Un BTS métiers de la mode, de la chaussure et de la maroquinerie va remplacer à la rentrée le BTS industrie des matériaux souples. L'objectif étant que les élèves maîtrisent de la conception jusqu'à la fabrication du produit. « Dans le domaine de la chaussure cette maîtrise répond vraiment à une demande des professionnels ». Dont Chanel, Hermès ou Vuitton...

Une demande telle que le lycée est actuellement en pleine réflexion pour ouvrir de nouvelles formations en alternance allant du CAP au BTS.

B.T.

Perpétuer des savoir-faire très recherchés

C'est un pari sur l'avenir pris par la Maison de l'emploi et de la formation (MEF) de la Drôme des collines et Romans Bourg-de-Péage Expansion. Les deux structures ont mis autour de la table l'Afpa, le Clavis Viva 5 et le Centre technique cuir (CTC), avec le soutien du lycée du Dauphiné pour ouvrir, au mois de juin, une formation de piqueur, piqueuse en chaussure.

10 stagiaires ont été sélectionnés par le Pôle emploi en collaboration avec des entreprises locales, sur leurs aptitudes. En 342 heures, ils apprendront à préparer et assembler tout ou partie des pièces de cuir, toile ou tissu composant un article chaussant et de maroquinerie, à réaliser des opérations de piquage sur des machines plates ou plates, à intervenir sur différents modèles (décolleté, richelieu et derby, sac, article de sellerie...).

« Nous recevons beaucoup de demandes de petites entreprises locales qui manquent de main-d'œuvre qualifiée », explique Claire Hilpert de la MEF.

La compétence de piqueur, ici une piqueuse de Magic Foot à Pouzaux, est très recherchée par les fabricants. La Maison de l'emploi et de la formation de la Drôme des collines essaye de répondre à la perte du savoir-faire local en la matière. LaDLFabrice HERMIND

Car si les grandes marques présentes sur le territoire, comme Hermès ou Vuitton, ont de bonnes capacités de formation en interne, les petites entreprises de la chaussure travaillant aussi sur du haut de gamme ont des besoins. « A Romans, les personnes qui avaient le savoir-faire très spécifique en piquage, qui demande de solides compétences, ont été licenciées ou sont parties à la retraite. Nous avons donc décidé d'anticiper les besoins des entreprises locales ».

B.T.

1. Mode d'emploi

La formation s'adresse aux entreprises qui souhaitent **recruter un jeune** de moins de 26 ans désirant compléter une formation de niveau CAP ou BEP vente, en bénéficiant des avantages du contrat de professionnalisation (formation en alternance) et du maintien des aides exceptionnelles à l'embauche des jeunes, mais aussi à celles qui souhaitent compléter la formation de leurs **salariés** dans le cadre d'une période de professionnalisation.

Il s'agit d'une **formation par alternance**, associant formation théorique et pratique en centre et acquisition de savoir faire en magasin.

Offre de formation

La formation en centre est d'une **durée de 450 heures – soit 13 semaines**- réparties pendant les périodes de moindre activité de l'entreprise. La formation démarre en novembre.

La Fédération vous met en contact avec l'AFPA et en liaison avec l'AGEFOS PME vous accompagnera pour **monter le dossier** et vous simplifier les démarches administratives

Si vous le souhaitez, l'AFPA ou Pôle Emploi peut vous aider pour **recruter** en présélectionnant des jeunes en fonction des critères réglementaires et des profils…

- **Un contrat** écrit est conclu pour une durée de 12 mois.

- **La rémunération :** le salarié reçoit une rémunération en fonction de son âge et de son niveau de formation :
  - De 55 à 65% du SMIC pour les moins de 21 ans,
  - De 70 à 80% du SMIC pour les jeunes de 21 à 25 ans,
  - Au SMIC pour les plus de 26 ans.

- **Les avantages**
  - Une formation créée pour la profession, adaptée aux évolutions de nos métiers comportant une formation **au produit** (les matériaux, la structure, le montage, le contrôle qualité,…) **au chaussage** (le pied, la morphologie, les points sensibles, les pathologies…) et **aux techniques de vente**...complétée par la formation dans l'entreprise.
  - Un mode de recrutement efficace, des stagiaires rapidement opérationnels.
  - L'opportunité de tester pendant un an le jeune.
  - Un calendrier calé sur les temps forts de l'entreprise.

2. Modalité d'accompagnement par l'Agefos

Des conditions financières favorables

- Les frais de formation pris en charge par l'AGEFOS PME
  - Nos tarifs horaires AFPA pour la formation CQP Vendeur Chausseur Expert (validé 05/2012 par AGEFOS PME).
    - Un groupe de 12 stagiaires minimum : 9,15€ / Heure
    - Un groupe de 10 ou 11 stagiaires : 11€ / Heure
    - Un groupe de 8 ou 9 stagiaires : 13€ / Heure.
- Une participation au financement des frais de déplacement et d'hébergement par l'AGEFOS à hauteur plafond de **2000€** pour les entreprises de moins de 10 salariés éloignées de plus de 50 Km du lieu de formation**.**
  - Nos services hébergement et restauration

    Campus de Créteil
    - Hébergement : 60€ la semaine
    - Restauration midi et soir : 10,50€ par repas (1 plat garni, 1 pain, 3 produits périphériques aux choix : entrée, laitage, dessert)
    - Petit déjeuner : 2€ par jour

    Campus de Romans
    - Hébergement : 60€ la semaine
    - Pas de service de Restauration midi et soir

Offre de formation

- Pas de service de Petit déjeuner : salle équipée

- **Mission tutorale du CQP vendeur chausseur expert (VCE), cas de désignation d'un tuteur :**
  - EXCLUSIVEMENT pour le CQP vendeur chausseur (VCE)
  - Pour les tuteurs salariés du détaillant et/ou le dirigeant salarié
  - Financement de la prime tutorale de 230€ par mois pendant 6 mois maximum par tuteur quelque soit le nombre de personnes suivies
- **Exonération des cotisations patronales** selon les conditions en vigueur à la date de signature du contrat.

POUR TOUTES DEMARCHES ET INFORMATIONS
CONTACTER LA FEDERATION 01 42 06 79 30

3. Présentation et organisation pédagogique

L'organisation pédagogique 450 heures de formation en centre réparties sur 13 semaines se déroule de la façon suivante :

3. 1 Organisation des heures de la formation

- **CERTIFICAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNELLE « VENDEUR CHAUSSEUR EXPERT »**

Matières	Nombres heures	Domaines de formation
Enseignements généraux	20	Français communication
	29	Anglais technique vente chaussure
	18	Environnement économique et juridique
	36	Initiation/perfectionnement informatique dont logiciel gestion de stock
Sous total heures enseignements généraux	***103 heures***	
Enseignements	170	Connaissance du pied, des matériaux et des techniques de montage des chaussures
	12	Podologie

professionnels	20	Intervenants sur le chaussage…
	8	Étalage
	31	Initiation à la gestion d'un point de vente
	52	Action commerciale et techniques marketing
	54	Gestion administrative et commerciales et relation clients
Sous total heures enseignements professionnels	***347 heures***	

3.2 Déroulé Pédagogique

- Le déroulement de l'action comprend différentes phases :
  - Accueil des stagiaires et contractualisation pédagogique
  - Formation qui alterne des périodes de formation l'AFPA et avec l'employeur en magasin de chausseur
  - Évaluation : le parcours de formation est ponctué d'évaluations intermédiaires et d'évaluations finales

- Les modalités d'organisation des séquences pédagogiques :

  Les méthodes pédagogiques utilisées sont celles tant de la pédagogie de groupe que celles de l'individualisation. Une grande part étant bien sûr faite aux notions théoriques, afin d'aborder au mieux la pratique et l'évolution des matériels (travaux pratiques, simulations, jeux de rôles...)

4. Le programme pédagogique

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAUX : 103 HEURES

- **Français communication : 20 heures**

  Objectif : maîtriser les écrits professionnels + être capable de communiquer efficacement dans la vie courante et la vie professionnelle.

  Contenus :
  - ✓ Communiquer oralement
  - ✓ Techniques de la langue orale
  - ✓ S'informer et se documenter
  - ✓ Appréhender un message
  - ✓ Réaliser un message

Offre de formation

- ✓ Apprécier un message ou une situation
- ✓ La langue à l'écrit
- ✓ Organiser sa pensée
- ✓ Argumenter

Anglais technique : 29 heures

Objectif : être capable de maîtriser le vocabulaire technique curant du secteur + maîtriser une conversation simple à caractère professionnel

Contenus :

- ✓ Vocabulaire professionnel
- ✓ Compréhension écrite de documents professionnels
- ✓ Compréhension orale d'informations ou d'instruction à caractère professionnel
- ✓ Expression écrite : prise de notes, rédaction de messages
- ✓ Expression orale technique de base de ma langue de communication, conversion simple de type professionnel ou non, y compris au téléphone

Environnement économique et juridique dans le secteur de la chaussure : 18 heures

Objectifs : être capable de situer l'entreprise dan son environnement + exploiter la documentation juridique + approche méthodologique

Contenus :

- ✓ Économie d'entreprise
- ✓ L'entreprise et ses approches complémentaires
- ✓ L'entreprise, centre de décision
- ✓ L'entreprise et la gestion des activités
- ✓ Les conditions de production
- ✓ L'entreprise et sa démarche stratégique
- ✓ L'entreprise, la société et l'éthique

Droit

- ✓ L'activité économique et les mécanismes juridiques
- ✓ Le cadre juridique de l'activité économique
- ✓ Les mécanismes juridiques de l'activité informatique
- ✓ Les relations de travail
- ✓ La protection du consommateur lors de l'exécution du contrat
- ✓ La garantie du consommateur

Perfectionnement à l'outil informatique 36 heures (logiciel de gestion de stock)

Objectifs : être capable d'utiliser l'outil informatique en situation professionnelle

Contenus :

- ✓ Traitement de texte
- ✓ Tableur
- ✓ Outils de communication à distance
- ✓ Logiciel stock spécifique profession

Offre de formation

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS : 347 HEURES

Cet enseignement a pour objectif, à partir de cours théoriques ainsi que de travaux pratiques ou mise en situations, de rendre le stagiaire capable de :

- Connaitre les produits et les matériaux, ainsi que leurs caractéristiques
- Proposer un choix technologie que et esthétique
- Effectuer des opérations de finition et e contrôle des produits
- Conseiller et suggérer à l'utilisateur
- Gérer un point de vente

Dans le dispositif de formation proposé, et dans chaque module, les principes décrits ci après sont fortement présents:

Etude du pied 12 heures

- Aspect généraux
  - ✓ Anatomie et santé du pied
  - ✓ Conséquence sur le squelette et posture
  - ✓ Prise de mesures (pointure, longueur, largeur, grosseur du pied, point français, point anglais)

- Anatomie et physiologie du pied
  - ✓ Plan osseux
  - ✓ Plan musculaire
  - ✓ Plan neurologique
  - ✓ Plan cutané et unguéal

- Rôle du pied
  - ✓ Mécanique et proprioceptif
  - ✓ En statique et en dynamique

- Différentes pathologies et répercutions sur le pied et la posture
  - ✓ Différentes déformations et déviations
  - ✓ Grandes pathologies rhumatismales, vasculaires, neurologiques et cutanées

Rôle de la chaussure (volume chaussant, hauteur de talon, différents type de chaussures et de fonctions) et répercutions sur le pied et la posture, prise de mesure

Connaissances des matériaux et connaissances techniques liées au montage d'une chaussure 170 heures

- Les différents styles :
  - ✓ Historique de la chaussure, mode et usages
  - ✓ Les différents types de chaussures : Richelieu, derby..

- La structure de la chaussure :

Offre de formation

- ✓ Les éléments externes (quartier, empeigne, semelle..)
- ✓ Les éléments internes (doublures, bon bout, bout dur..)
- ✓ Les matières utilisées et leu traitement :
  - ➔ Les origines des cuirs
  - ➔ Les différentes parties de la peau (collet, flanc etc ...)
  - ➔ Les différentes étapes du tannage
  - ➔ Les différents types de finition du cuir
  - ➔ Les défauts du cuir
  - ➔ Les propriétés des différents cuirs
  - ➔ Le prêtant de la peau
  - ➔ Le mesurage des peaux
  - ➔ Le placement des éléments sur une peau
  - ➔ Les tissus enduits (PVC PU etc...)
  - ➔ Les différents tissus (fibres naturelles et synthétiques)
  - ➔ Les matériaux pour semelles

- La fabrication /montage (pour un meilleur conseil auprès du client)
  - ✓ Les différents types de montage et de fabrication
  - ✓ Éléments de montage : cuir à semelles, la tige, la talonnette…
  - ✓ Effectuer des opérations de montage d'assemblage et de finition (Fabrication de la tige de la chaussure)
  - ✓ Les techniques de lacets et de laçage
  - ✓ Identification de l'usure des semelles
  - ✓ Le chaussant
  - ✓ Le confort de la chaussure et l'entretien

- **Gestion administrative et commerciale relations clients/actes de vente : 54 heures**
- Les étapes de la vente :
  - ✓ Les modes d'entrée en contact
  - ✓ Les comportements favorisant l'accueil et la prise en charge du client
- La découverte du client :
  - ✓ Le questionnement
  - ✓ Comportement face à un client et mieux le connaitre
- L'essayage :
  - ✓ La présentation des modèles
  - ✓ Le déchaussage et le chaussage
  - ✓ Les outils de l'essayage
- La vente des accessoires
- Gestion des stocks
- Suivi administratif et commercial des dossiers clients
- Statistiques
- Assurer la qualité de service à la clientèle
- Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale

- **Action commerciale et techniques de mercatique 52 heures**

- Les fondements de l'action commerciale

Offre de formation

- La connaissance des besoins et du marché de la chaussure : le consommateur et son comportement, l'étude de marché
- L'action sur le marché : le produit, le prix, la commercialisation, la communication
- La stratégie commerciale
- La mercatique opérationnelle de l'unité commerciale
- Le contexte organisationnel de la relation commerciale
- Gérer l'offre de produits et de service

- **Initiation à la gestion d'un point de vente 31 heures**

- Gestion de l'offre de l'unité commerciale
- Évaluation des performances de l'unité commerciale
- Les relations avec les banques
- Achat/gestion des stocks
- Management de l'équipe de l'unité commerciale
- Notions de terminal point de vente

- **Étalage : 8Heures**

5. L'alternance

Pendant cette alternance, nous demandons aux stagiaires de confronter leurs pratiques sur chacun des domaines abordés pendant la formation, à savoir : les technique de vente et de conseil, la gestion d'un point de vente, mais aussi et surtout ce qui est l'esprit central de l'action, les connaissances technique liées aux produits.

De façon plus globale, ces périodes de travail en entreprise ont aussi pour objectifs :

- D'évoluer dans l'organisation et la diversité des activités de l'entreprise
- De mettre en œuvre les savoirs et savoir faire acquis en centre de formation
- D'élaborer le dossier professionnel qui sera soutenu devant le jury d'examen.

6. Le planning (page suivante)

Offre de formation

CQP 'VENDEUR CHAUSSEUR EXPERT'

Campus AFPA : CRETEIL & ROMANS
Votre contact entreprise : caroline.terriou@afpa.fr
Session : Du 26/11/ 2012 au 22/11/ 2013
Offre n° :
Durée du parcours : 12 mois
Rythme de l'alternance : 1 semaine - 3 semaines
Dans votre entreprise : 40 semaines soit 1365 heures
En formation à l'AFPA : 13 semaines soit 450 heures

Entreprise
Formation: Créteil
Certification
Formation: Romans
Férié

2012

NOVEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

DÉCEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

2013

JANVIER

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

FÉVRIER

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			

MARS

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

AVRIL

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

MAI

L	M	M	J	V	S	D
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

JUIN

L	M	M	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

JUILLET

L	M	M	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

AOUT

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

SEPTEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

OCTOBRE

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

NOVEMBRE

L	M	M	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Offre de formation

7. Conditions Générales de vente

L'AFPA dispense des actions de formation, de validation des acquis de l'expérience, d'évaluation, d'orientation, d'accompagnement et d'ingénierie conseil. Elle assure la conception, la réalisation et l'édition de produits pédagogiques sur divers supports.
Toutes ses prestations sont soumises aux présentes conditions générales de vente et la signature par le Client d'un des documents contractuels prévus à l'article 1 emporte de plein droit son adhésion.

Article 1 L'achat de prestation

Toute commande d'une ou plusieurs prestations par le Client à l'AFPA prend l'une des formes contractuelles suivantes :

- un devis établi par l'AFPA dûment accepté par le Client
- un bon de commande émis par le Client reprenant les mentions exactes d'un devis préalable de l'AFPA
- une convention de formation professionnelle
- un contrat de prestation de service spécifique

La conclusion d'une convention professionnelle est dans tous les cas obligatoire pour l'organisation des prestations ci-dessous :

- bilan de compétences
- actions de validation des acquis de l'expérience
- actions pluriannuelles de formation professionnelle
- contrats de professionnalisation

Si le Client prétend imputer les sommes versées à l'AFPA sur sa participation au développement de la formation professionnelle continue le devis accepté, le bon de commande ou la convention de formation professionnelle comportent les mentions édictées par l'art. L. 920-1 du code du travail : intitulé et nature de l'action de formation, durée, effectifs, modalités de déroulement, sanction et prix de l'action.
Outre les mentions légales, figurent sur le document contractuel le nom ou raison sociale du Client, son n° SIRET, sa domiciliation, le nom de son représentant dûment habilité ainsi que tout renseignement d'ordre pratique (téléphone, mail, télécopie).
Si au moment de la passation de commande le ou les noms des participants ne sont pas connus par le Client, celui-ci a la possibilité de les communiquer à l'AFPA dans les 10 jours précédant le démarrage des actions.
L'acte d'achat est réputé définitivement réalisé dès lors que le document contractuel est signé par les parties concernées. Chacun des cocontractants est destinataire d'un des exemplaires de ce document original.
Les modifications en cours d'exécution de la prestation ayant fait l'objet d'un accord des parties donnent lieu à la signature d'un avenant au document contractuel.

L'AFPA effectue la ou les prestations commandées soit avec ses moyens propres soit avec le concours d'autres organismes avec lesquels elle aura passé des contrats de sous-traitance.

Article 2 Prix

Les prix des prestations de l'AFPA font référence aux stipulations contractuelles. Sauf dispositions particulières, ils incluent les frais pédagogiques, l'utilisation des salles et/ou ateliers de formation ainsi que le matériel pédagogique.
Les tarifs des services associés tels que la restauration et/ou l'hébergement des bénéficiaires des prestations sont ceux applicables au moment de leur utilisation et peuvent varier d'un établissement à l'autre.
L'AFPA ayant opté pour le régime d'exonération de TVA (article 261-4-4° a) du code général des impôts) toutes ses prestations sont facturées net de TVA.

Article 3 Sanction

En cours ou à l'issue de la prestation l'établissement AFPA remet au bénéficiaire une attestation de présence et/ou une fiche individuelle de résultats à une session de validation pour l'obtention d'une certification.
En cas de réussite aux épreuves de validation, le bénéficiaire reçoit de la part des organismes compétents, selon les cas :

- un titre délivré par le ministère chargé de l'Emploi
- un certificat de compétences professionnelles
- certificat de compétences spécialisées
- un certificat de qualification professionnelle

Article 4 Paiement

Sauf dispositions particulières, le Client s'acquitte du prix des prestations à réception de la facture correspondante dans un délai maximal de 30 jours fin de mois, selon les modalités suivantes :

- les réalisations inférieures à 70 heures donnent lieu à l'émission d'une facture dès achèvement des prestations
- les réalisations supérieures à 70 heures ouvrent droit au versement d'acomptes au fur et à mesure de l'avancement de la prestation et sont facturées aux dates et conditions fixées par les conditions particulières. La facture finale intervient au terme de la convention ou du contrat et prend en compte l'intégralité des prestations fournies par l'AFPA et effectue, en cas de réalisation partielle, la déduction des règlements intervenus

La date de réception du règlement constitue le point de départ pour le calcul des pénalités de retard lesquelles sont égales à une fois et demie (1,5) le taux de l'intérêt légal en vigueur appliqué aux sommes restant dues. La facturation des pénalités de retard a lieu au moment de la réception du règlement.

Offre de formation

Si le Client souhaite que le règlement soit effectué par un organisme collecteur agréé ou autre organisme financeur, il doit dans tous les cas:

- déposer une demande de financement avant le début des prestations
- fournir les justificatifs de la prise en charge financière accordée
- répondre, en tant que de besoin, aux demandes du financeur et renvoyer les documents permettant un suivi régulier du dossier

Dans le cas où l'intervention du financeur demeure partielle, le reliquat du coût des prestations est facturé au Client. Les modalités de prise en charge sont précisées dans les conditions particulières et le Client fait son affaire personnelle en vue d'assurer la bonne fin du paiement de l'AFPA ou, à défaut, supporte la charge de ce paiement.

Article 5 Justification des prestations

L'AFPA s'engage à fournir, sur simple demande, tout document ou pièce de nature à justifier la réalité et la validité des dépenses engagées conformément à l'article L. 991-4 du code du travail. A défaut, et pour toute absence de réalisation totale ou partielle, elle s'engage à rembourser les sommes indûment perçues en application des dispositions de l'article L. 991-6 du même code.

Article 6 Résiliation

Le défaut de paiement de l'une quelconque des échéances contractuellement prévues ouvre le droit à l'AFPA de résilier de plein droit la convention ou le contrat passé avec le Client après l'envoi d'une mise en demeure restée sans effet. Sous un délai de 15 jours. Toutes les factures sont dues par le Client au prorata des prestations fournies assorties, le cas échéant, des pénalités de retard convenues entre les parties.

En cas de manquement aux obligations souscrites, la partie créancière de l'obligation inexécutée doit mettre en demeure la partie défaillante de remédier à la situation.

La mise en demeure restée sans effet ouvre le droit à la partie demanderesse de résilier la convention ou le contrat en cause. La résiliation sera considérée comme effective à l'issue d'un délai de 15 jours.

Les demandes de résiliation pour tout autre motif doivent être adressées par lettre recommandée avec AR et son considérées comme effectives à l'expiration d'un délai de deux (2) mois suivant sa date de réception.

Toute résiliation entraîne l'exigibilité immédiate des factures émises par l'AFPA et ce, sans préjudice des dommages et intérêts que la partie lésée serait en droit de réclamer.

Article 7 Annulation et dédit formation

Toute demande d'annulation de prestation à l'initiative du Client doit être notifiée à l'AFPA par écrit (lettre, courriel, télécopie).

En cas d'annulation par le Client à moins de quinze (15) jours francs avant le commencement des prestations, l'AFPA facturera des droits d'annulation représentant 50% du montant total de la convention.

En cas d'annulation tardive par le Client, moins de sept (7) jours francs avant le début des prestations ou de non présentation du participant le jour et l'heure fixée par l'AFPA, les droits d'annulation représenteront 80% du prix des prestations annulées.

Ces indemnités sont dues au titre du dédommagement de l'AFPA et donnent lieu à l'émission d'une facture dont la charge revient intégralement au Client.

Pour le cas où les prestations seraient annulées ou reportées à une date ultérieure par l'AFPA, le Client est informé par écrit et a le choix entre le remboursement des sommes versées ou le report de la prestation à une date ultérieure sans pouvoir prétendre à toute autre indemnisation de ce chef.

Article 8 Responsabilité de l'AFPA

L'obligation souscrite par l'AFPA dans le cadre des prestations qu'elle délivre est une obligation de moyens et ne peut en aucun cas être interprétée comme une obligation de résultat.

Article 9 Propriété intellectuelle

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentaires, outils, cours et tout document en général mis à la disposition du client et de son personnel sont propriété de l'AFPA ou de ses donneurs de licence. En conséquence, l'exploitation, la reproduction, l'adaptation, la traduction, la commercialisation et la représentation par tout procédé de communication de tout ou partie de ceux-ci sont interdites tant pour l'Entreprise que pour ses salariés sous peine de poursuites judiciaires.

Article 10 *Litiges*

Pour tout litige relatif à l'exécution de la convention ou du contrat, le règlement à l'amiable sera privilégié. En cas de désaccord persistant les tribunaux de l'ordre judiciaire du ressort de l'AFPA seront seuls compétents.

Article 11 Loi applicable

Les conditions générales de vente et tous les rapports de l'AFPA et ses clients relèvent de la loi française.